



Une édition appréciée malgré un contexte difficile.

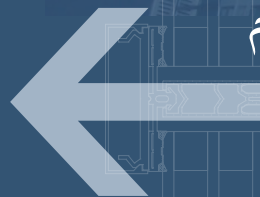
Professionalisme, convivialité, contacts de qualité, source sûre d'informations en terme d'identification des centres d'intérêts des visiteurs, restent les caractéristiques essentielles du salon.

Le SIVA 2008 conforte la place centrale qu'il prend dans le monde du verre et de l'aluminium. Il a eu l'honneur de servir de forum et d'être la tribune d'annonce de la création de la Fédération des Verriers et des Aluminiens d'Algérie.

Tels sont les traits particuliers qui ont marqué cette deuxième édition du SIVA.

Astuce : appuyer sur Ctrl + L pour afficher ce document en plein écran.

2^{ème} Salon International Du verre et de l'aluminium



الصالون الدولي للزجاج و الألو منيوم

玻璃和铝的陈列

Exhibition of Glass and Aluminium

■ ■ Au Palais des Expositions, SAFEX (Pavillon B), Les Pins Maritimes - Alger

> Zoom sur les ... Visiteurs

I- La Communication :

Information sur la tenue du Salon

Les principaux vecteurs de présence des visiteurs au salon, sont le fait des Organisateur qui ont multiplié les sources d'information sur la tenue du SIVA 2008.

75 % des visiteurs ont cité une information initiée par les Organisateur. (Presse: 32%; Site web: 18%; Contact direct: 15%; TV/Radio: 8%; Magazines: 2%)

Parmi les services utiles, la nouvelle carte d'invitation mise en ligne au service des exposants, a permis d'informer près de 10% des visiteurs.



II- Les Visiteurs

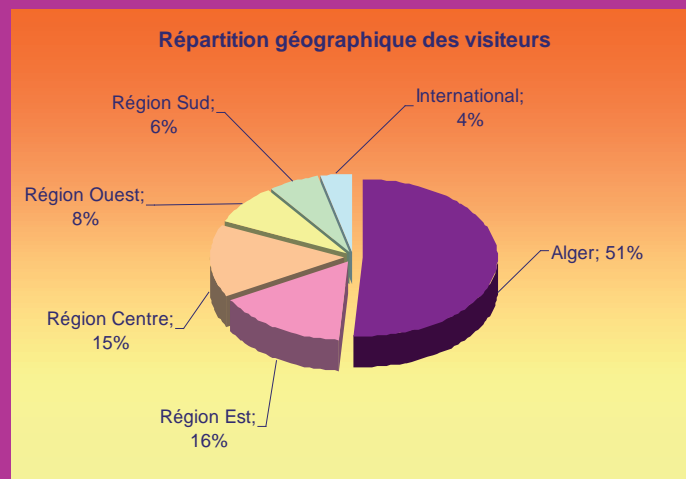
II.1 : Profil des Visiteurs

Plus d'un tiers des visiteurs au SIVA 2008, ont déjà assisté à l'édition antérieure (2007), ce qui dénote la capacité du SIVA à fidéliser d'une année sur l'autre, une proportion significative de son visitorat.

Origine géographique : Ils sont venus de :

Algérie : - 96%, 37 Wilayas (départements) sur les 48 étaient présentes.

- 51%, des visiteurs sont issus de la capitale Alger, puis par ordre de représentation



Internationale : 04% : Allemagne, Autriche, Chine, Corée, Espagne, France, Italie, Pologne, Sénégal, Suisse, Tunisie, Turquie.

II.2 : Motivations des Visiteurs

Recherche Fournisseurs, Partenaires, Clients **49%**, sont les raisons largement majoritaires citées par les visiteurs, dans la fréquentation du SIVA 2008.

Informations sur les Nouveautés, Produits et Prix : **23%**

Intention précise d'achat sur le salon : **11%**

Echange d'expérience et meilleure connaissance du marché : **9%**

Découvrir un salon professionnel : **8%**



II.3 : Centres d'intérêts des Visiteurs

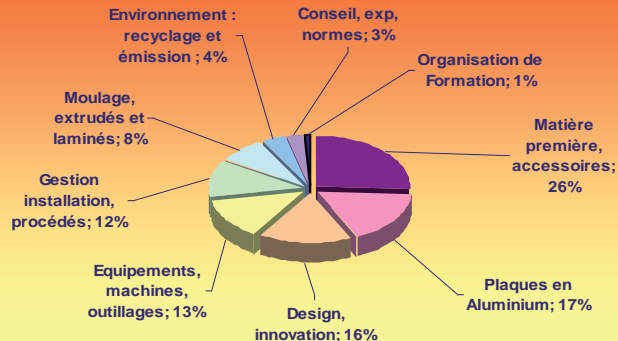
Le cœur des métiers du verre et de l'aluminium (process de fabrication et de gestion, équipements, matières premières) occupe toujours la prépondérance des centres d'intérêt des visiteurs, comme le montre les deux graphes suivants.

Chose nouvelle, les visiteurs commencent à s'intéresser à d'autres aspects connexes, jusque là ignorés ou négligés : le recyclage du verre, les problèmes environnementaux, l'expertise, la normalisation, le design et l'innovation ainsi que la formation dans le domaine du verre et de l'aluminium.



Ceci pouvant traduire un signe positif d'évolution des professionnels algériens, vers une approche systémique de la prise en charge des filières du verre et de l'aluminium.

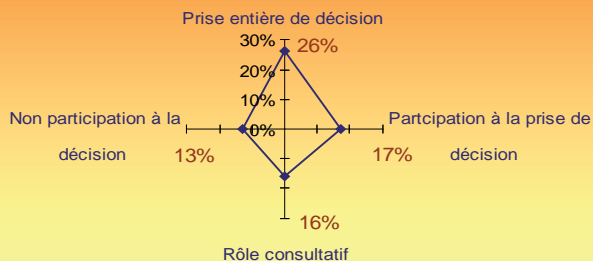
Centres d'intérêts des Visiteurs pour les filières de l'Aluminium



II.4 : Pouvoir décisionnaire des visiteurs

Près des 2/3 des visiteurs ont indiqué qu'ils sont décisionnaires ou participent à la prise de décision dans leur entreprise.

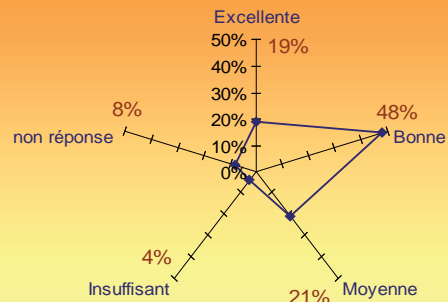
Pouvoir de décision des Visiteurs



II.5 : Appréciation Générale

Professionnelle, conviviale, favorise la qualité des contacts, tels sont les verbatims cités par une grande partie des visiteurs concernant l'organisation du SIVA 2009.

Sur la Qualité de l'Organisation



Les visiteurs ont attribué une note moyenne relativement satisfaisante : 7,5 sur 10.

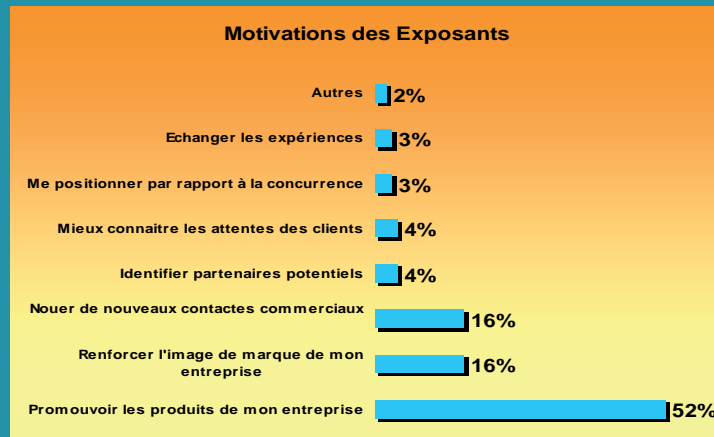
Il témoigne

" Je suis très satisfait, Les contacts correspondaient à mes attentes"
 Visiteur, DELIEN PIERRE Attaché économique Ambassade de BELGIQUE en Algérie.

> Zoom sur les ... Exposants

I : Motivations des Exposants

- Les exposants 2008 recherchent explicitement, à promouvoir leurs produits et leur image de marque. Ils perçoivent le SIVA d'abord comme un tremplin publicitaire et communicationnel.
- Viennent ensuite les aspects mercantiles et stratégiques qui se matérialisent principalement, par la recherche de nouveaux contacts commerciaux et de partenaires potentiels.
- Ils estiment que c'est une source propice pour enrichir leur base de données clients et pour apporter une réponse à leur besoin de partenariat stratégique.
- La forte concentration de professionnels en un même lieu que permet le SIVA, représente une opportunité pour l'écoute client professionnel et information terrain, qui constitue également une motivation non moins privilégiée des exposants.

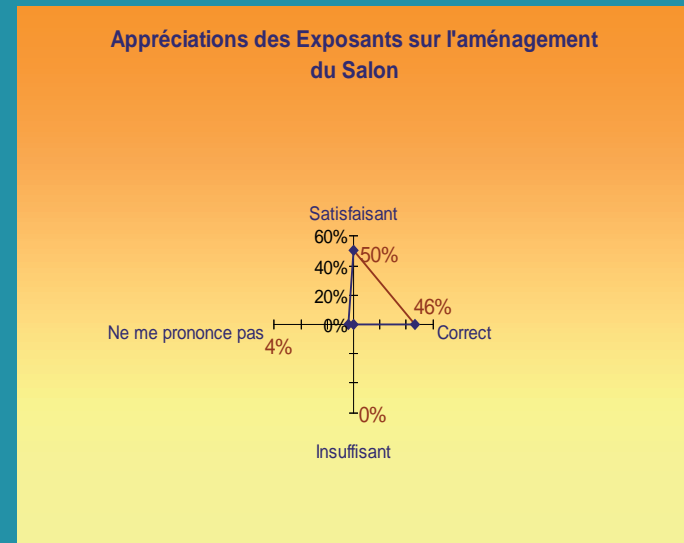


II : Appréciations des Exposants

II.1 : Sur l'aménagement du Salon

96% des exposants ont qualifié de correct à satisfaisant l'aménagement du salon.

Ils ont apprécié qu'il soit mis à leur disposition et à titre gracieux, des services connexes tels que : Téléphone, fax, internet wifi, photocopieuse.

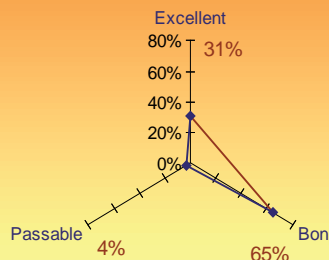


II.2 : sur la disponibilité et la réactivité des Organisateur

Disponibilité et réactivité des organisateurs restent les caractéristiques essentielles du salon, particulièrement appréciées des exposants.

L'organisation est, selon les exposants, professionnelle et conviviale.

Appréciations des Exposants sur la disponibilité et la réactivité des Organisateur



II témoign



Le salon SIVA soutient une vision nouvelle dans le domaine du bâtiment. Ce salon reste satisfaisant dans son ensemble, dans la qualité, compétence, technicité, crédibilité. **CTC CENTRE**

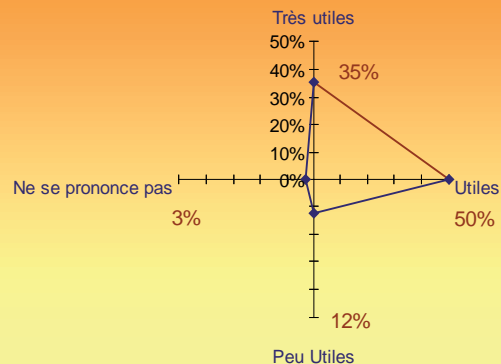
II.3 : Jugement sur la Qualité des contacts réalisés

Qu'est-ce que "faire un bon salon", si ce n'est favoriser le contact qualitatif et engranger des contacts utiles.

Malgré la remarque de déficit faite par certains sur le trafic des visiteurs, estimé non-conforme à leurs aspirations, les exposants, ont jugé que dans 85% des cas, les contacts réalisés au SIVA 2008 sont utiles et même très utiles.

L'organisation est, selon les exposants, professionnelle et conviviale.

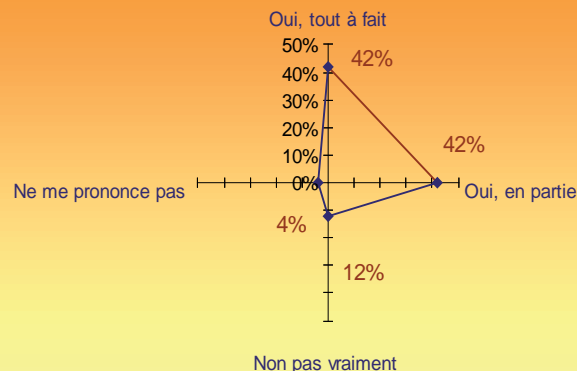
Jugement sur la Qualité des contacts réalisés



II.4 : Sur la place prépondérante que doit prendre le SIVA dans la stratégie de communication des Verriers et des Aluminiérs

Bon nombre d'exposants estiment que le SIVA peut prendre une place centrale dans leur stratégie de communication.

Le SIVA 2008 a eu l'honneur de servir de forum et d'être la tribune d'annonce de la création de la Fédération des verriers et des Aluminiérs d'Algérie.



II.5 : Appréciation générale

Au final, la note globale de satisfaction décernée par les exposants atteint 7,07/10 points. La longue durée du salon (six jours) ayant été jugée non efficiente par rapport au nombre de visiteurs.

La qualité des visiteurs a été quant à elle très appréciée. Près des 2/3 des exposants ont corroboré leur intention de revenir l'année prochaine.



Il témoigne



Je remercie toute l'équipe, ceux et celles qui ont contribué de prêt ou de loin pour le bon déroulement de ce 2ème SIVA, l'organisation est très satisfaisante. **NOVER SPA**

> Remerciements

L'équipe du SIVA tient à remercier, pour leur soutien :

Le Ministère Algérien de l'Industrie et de la Promotion des Investissements, la SAFEX, MEDITERRANEAN FLOAT GLASS - MFG, LE CNERIB, Le CTC, L'ANSEJ, Traiteur LOUATI.

Et

Mme ZIRIAT, Mlle SEDDIKI, Mr DJEBARA, Mr CHERIKI, Mr BAHA, Mr FAUCHER,

Ainsi que :

La Télévision algérienne, Les différentes Radios algériennes, la Presse écrite algérienne et étrangère et les Magazines spécialisés, Vies de villes, AMENHIS, PARTENAIRE, PIXAL, qui ont couvert l'événement.

Nos remerciements s'adressent également à tous nos hôtes exposants pour leur confiance ainsi qu'à l'ensemble des visiteurs qui n'ont pas hésité à se déplacer au SIVA, malgré l'éloignement pour certains et des conditions climatiques perturbées qui ont accompagné la période du SIVA.

M. ABROUS Tahar Rafik
Chargé de Projet SIVA

M. KARA Naceur Eddine
DJAZ'EXPORT

M. ABROUS Mohamed Cherif
Management Consulting International

Conception et réalisation : Management Consulting International (MCI)
Copyright 2008 - SIVA

Références :

Enquête* Visiteurs réalisée auprès de 600 personnes, 15 au 20 Novembre 2008.

Enquête* Exposant réalisée auprès de l'ensemble des Exposants, 15 au 18 Novembre 2008.

Organisé
par



A bientôt pour
la prochaine édition du
SIVA 2009
Alger - Algérie

Sponsorisé
par



3^{ème} Salon International Du verre et de l'aluminium

■ ■ Octobre 2009

Au Palais des Expositions, Les Pins Maritimes - Alger

الصالون الدولي للزجاج و الألو منيوم
玻璃和铝的陈列

Exhibition of Glass
and
Aluminium

Info : www.siva-dz.com / E.m@il : info@siva-dz.com

Mob: +213 550 01 82 97 / Fax: + 213 21 400 441



L'Équipe du SIVA
vous remercie de votre confiance
&
vous présente ses
meilleurs voeux de bonheur et de réussite
à l'occasion de cette nouvelle année